

株式会社ハピネス・アンド・ディ

個人投資家向けオンライン会社説明会 (2021年8月期 第2四半期決算)

2021年4月26日
(東証JASDAQ 3174)

I . 会社概要

II . 2021年8月期 2Q決算説明

III . ハピネスの取組

I . 会社概要

1. 沿革

- 昭和21年(1946年) デン時計店創業
- 平成2年(1990年) 会社設立 代表取締役役に田泰夫が就任
小見川店(第1号店オープン)
- 平成12年(2000年) モール型ショッピングセンター初出店
成田店オープン
- 平成17年(2005年) 東京に本社を移転
会社名をハピネス・アンド・ディに変更
- 平成24年(2012年) 株式上場
売上高150億円を突破
- 平成30年(2018年) 売上高200億円を突破
- 令和元年(2019年) 代表取締役社長に田篤史が就任
代表取締役会長に田泰夫が就任



小見川店オープン時



成田店オープン時



SC内成田店オープン時



株式上場時

2. 主力モデル ブランドショップHAPPINESS



～アニバーサリーコンセプトショップ～

人生の節目や
大切な日『記念日』に贈るプレゼントを選ぶ
特別なショップ

世界のインポートブランドをワンストップで楽しめるセレクトショップ



高級時計



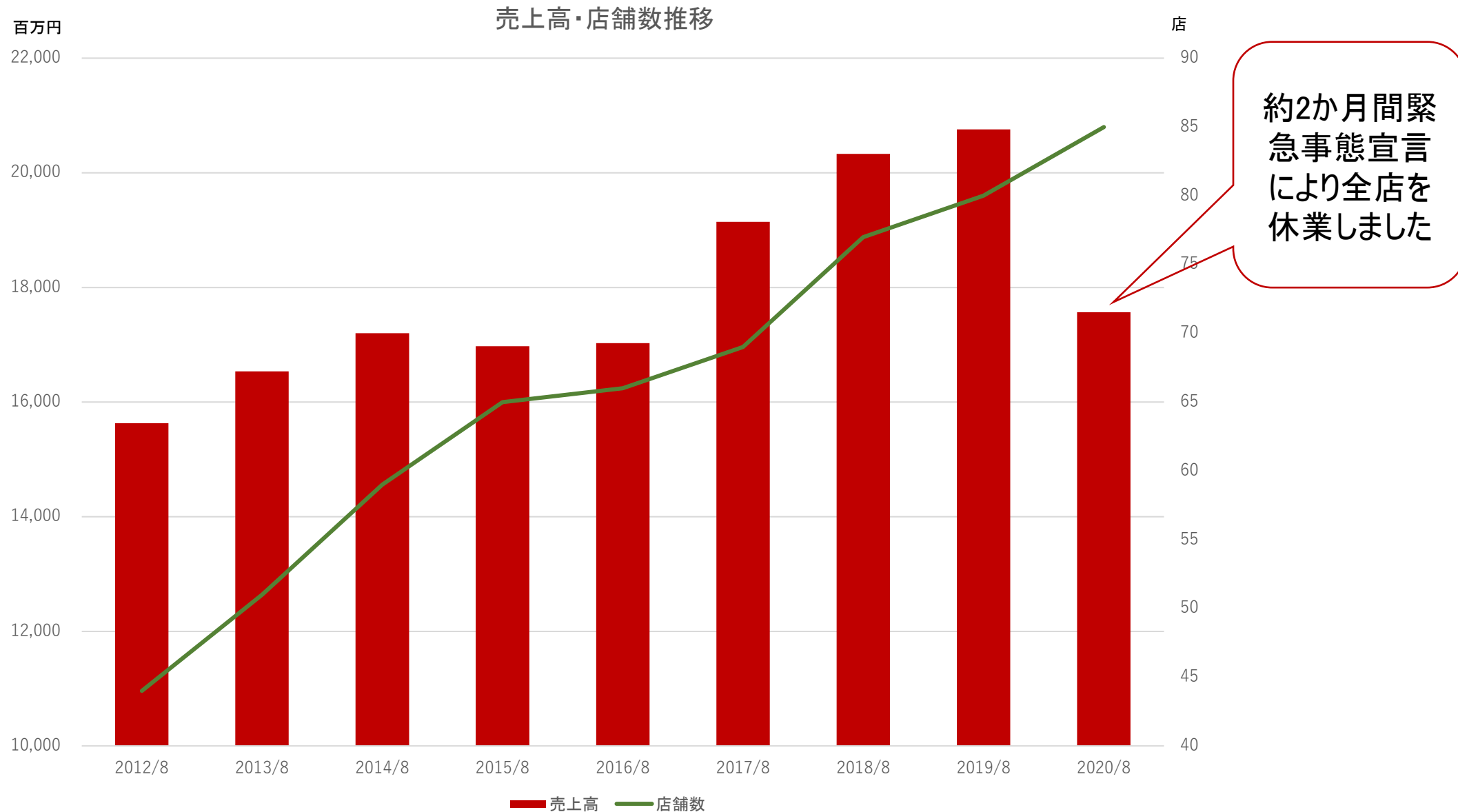
宝飾・アクセサリ



バッグ・財布



3. 成長の軌跡 2012年株式上場から2020年迄



4. 代表取締役のご紹介



家業の時計店に入社後、1990年9月に宝飾品、時計及び眼鏡等の販売を目的とする当社を設立。代表取締役社長として当社を一貫して牽引。2000年3月イオンモール成田内にハピネス成田店出店を契機として、全国の大型ショッピングモール内に店舗を拡大し、現在80店舗を展開。その間、2012年6月にJASDAQ市場に上場。2019年11月代表取締役会長に就任。

代表取締役会長 田 泰夫

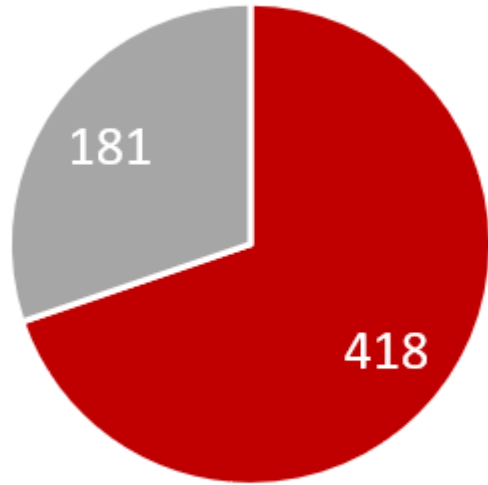


1992年当社に新卒入社し、店舗業務を広範に経験。2002年に取締役就任し、営業企画部長、総務部長、経営企画部長、営業本部長、情報推進部長等を歴任し、会社業務をオールラウンドに経験。2019年11月に代表取締役社長に就任し、既存事業に加えて、将来に向けたDX投資・人材投資を軸にした中期投資計画の実現に向けて会社を牽引中。

代表取締役社長 田 篤史

5. 従業員の状況

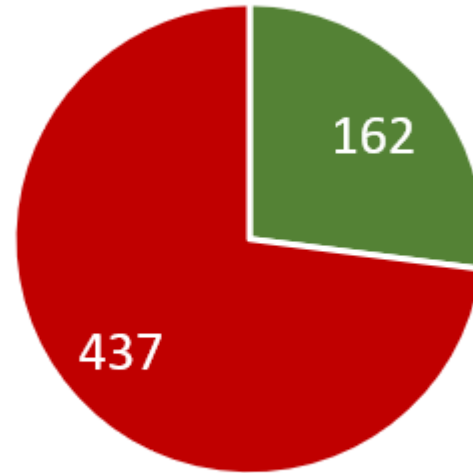
社員・パート構成



■ 社員 ■ パート

10人に7人が社員です

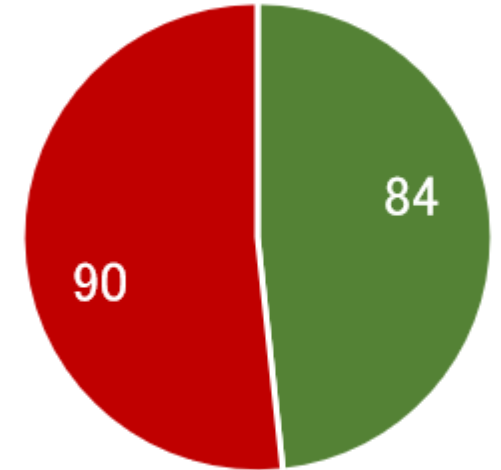
従業員



■ 男性 ■ 女性

従業員の4人に3人が女性です

店舗管理職



■ 男性 ■ 女性

店舗管理職の2人に1人が女性です

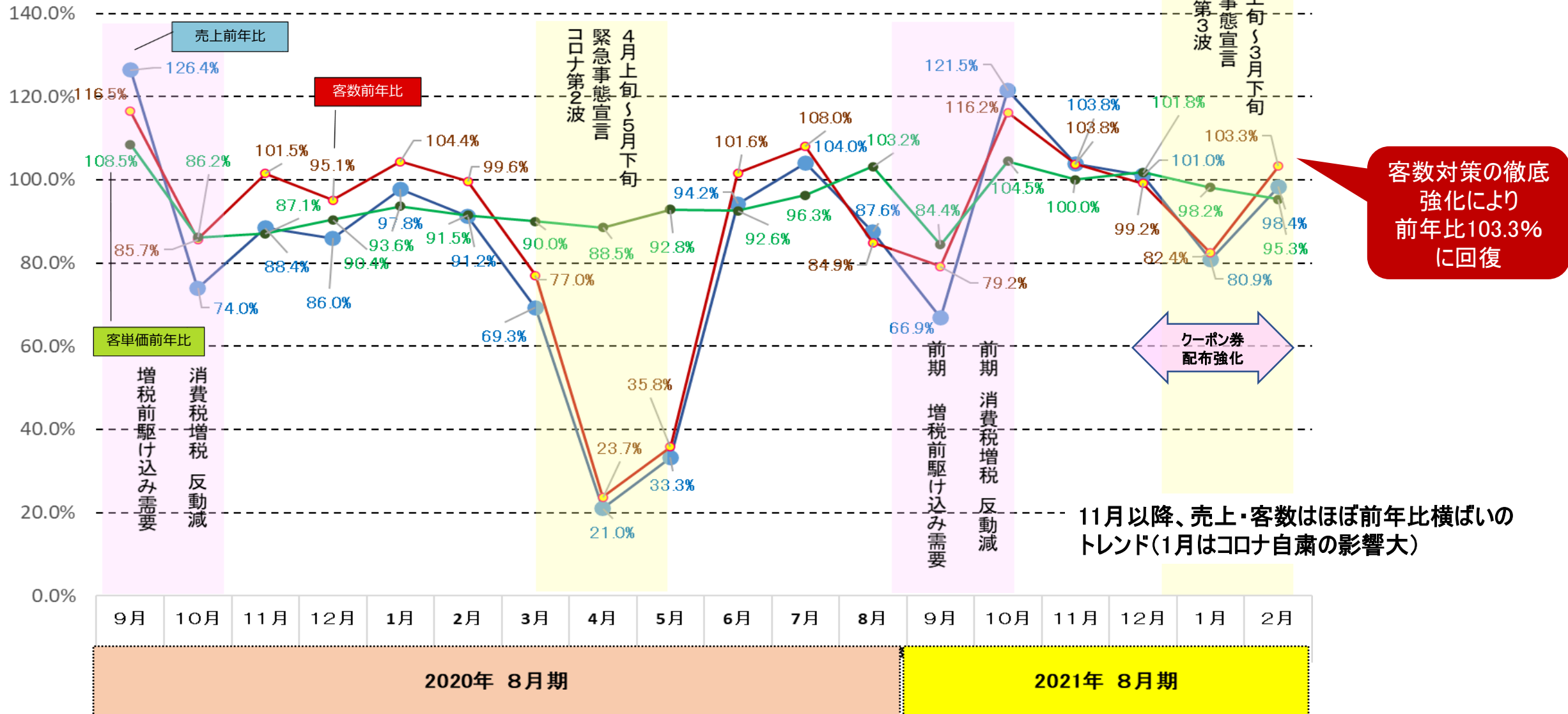
ハピネス・アンド・ディは女性が活躍している会社です

Ⅱ．2021年8月期 第2四半期 決算説明

- ◆ 上期を通じて、買い上げ客数対策に取り組む中、新型コロナによる営業時間短縮の影響を受ける
- ◆ 収益力の向上策として、宝飾部門の重点強化を継続
- ◆ アフターコロナの環境を見据えて、新規出店、非接触型販売、自社EC、デジタル関連投資等の重点課題への取り組みを推進

2. 既存店前年比の推移

(月次) 既存店売上、客数、客単価 前年比の推移



3. 2021年8月期 第2四半期 決算概況

	前年同期		2021/8月期 第2Q累計 実績			
	(千円)	構成比	(千円)	構成比	前同期比	同増減額
売上高	10,730,085	—	9,996,717	—	93.1%	▲733,368
売上総利益	2,517,815	23.4%	2,315,605	23.1%	91.9%	▲202,210
販管費	2,257,739	21.0%	2,140,168	21.4%	94.7%	▲117,571
営業利益	260,075	2.4%	175,436	1.7%	67.4%	▲84,639
経常利益	250,050	2.3%	172,364	1.7%	68.9%	▲77,686
特別損失	37,383	0.3%	4,025	0.04%	10.7%	▲33,358
四半期純利益	139,729	1.3%	119,968	1.2%	85.8%	▲19,761
店舗数	84		82			
粗利率	23.4%		23.1%			

売上高

コロナ禍での再度の緊急事態宣言により、SCの営業時間短縮の影響が大きく、前年同期比 93.1%となった

売上総利益

クーポン券による販促企画等を推進した結果、粗利率0.3ポイントダウン

営業利益

販管費の削減に努めたが、売上減の影響が大きく、前年同期比67.4%となった

経常利益

同様に同比68.9%となった

特別損失

改装店舗の固定資産除却損を計上。同比10.7%

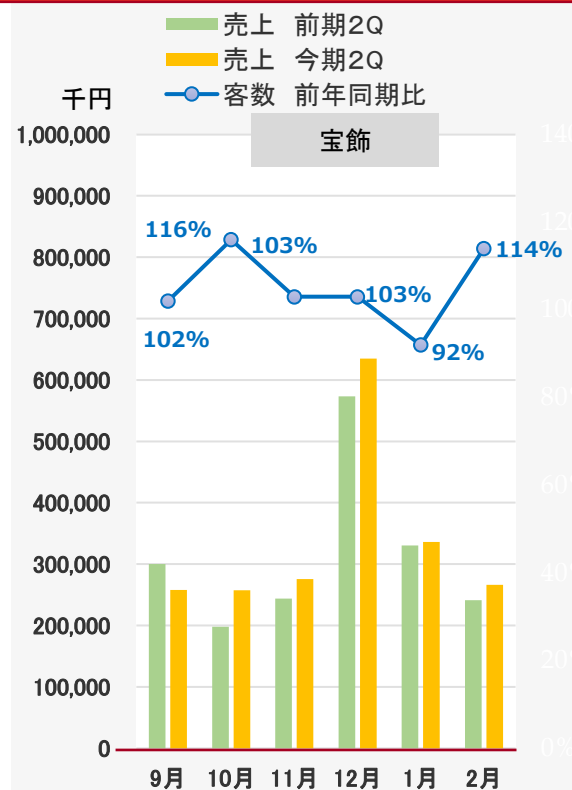
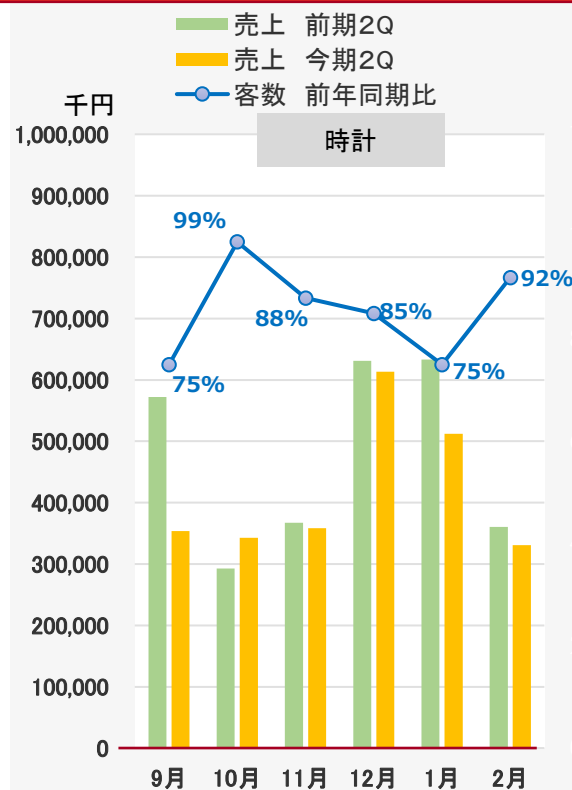
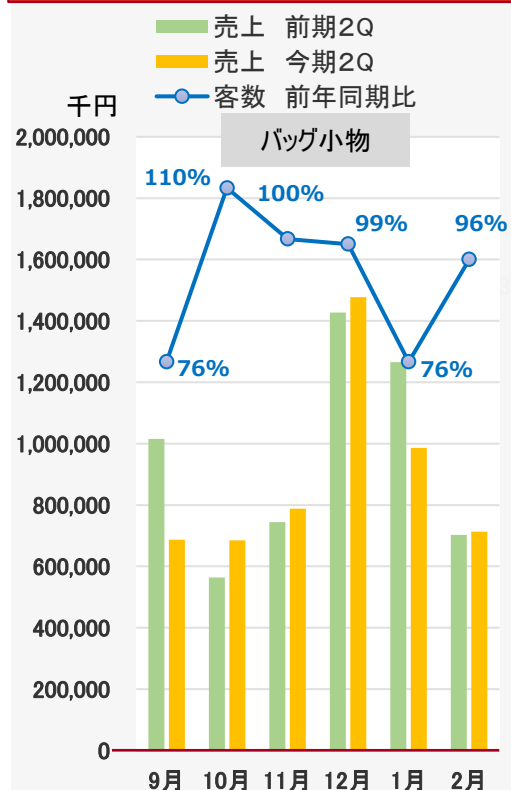
四半期純利益

119百万円の同比85.8%

4. 商品部門別売上高の推移

千円	2019／8月期 2Q		2020／8月期 2Q		2021／8月期 2Q	
	()は構成比	前同比(%)		前同比(%)		前同比(%)
売上高	11,162	+4.4	10,730	▲3.1	9,996	▲6.8
バッグ小物	5,956 (53.3%)	+5.9	5,854 (54.5%)	▲1.7	5,363 (53.6%)	▲8.3
時 計	3,340 (29.9%)	+3.6	2,971 (27.6%)	▲11.0	2,606 (26.0%)	▲12.2
宝 飾	1,865 (16.7%)	+1.4	1,904 (17.7%)	+2.0	2,026 (20.2%)	+6.4

客数対策を通じて、宝飾部門が大きく伸張



バッグ・小物
好調な海外ブランド強化や新ブランドの導入を図ったものの、一部高額人気ブランドの販売減もあり、前年同期比8.3%減となった

時 計
重点販売ブランドやインセンティブを強化したものの、高額品の落ち込みもあり、同12.2%減となった

宝 飾
ダイヤモンドを中心としたベーシックジュエリーを重点販売商品として強化したことで、同6.4%増となり、構成比もアップした

5. 販売費及び一般管理費の主な内訳

(千円)

	前年同期	2021/8月期2Q 実績	前 年 同期比	増減額
販売費及び一般管理費	2,257,739	2,140,168	94.7%	▲117,571
主要費目	人件費	972,118	97.8%	▲21,356
	広告宣伝費	86,385	100.6%	560
	販売手数料	183,248	93.9%	▲11,101
	地代家賃	528,216	98.5%	▲7,423
	雑費	69,041	90.3%	▲6,670
	減価償却費	108,399	76.5%	▲25,443
販管费率	21.0%	21.4%		

人件費

緊急事態宣言下による時短営業で変動費の減少となる中、雇用の維持にも努め、前年同期比97.8%となった

広告宣伝費

30周年記念セール、広告 프로모ーション強化、販促ツール制作等により、同100.6%となった

販売手数料

売上の減少により、同93.9%となった

地代家賃

店舗数の減少、売上減による変動家賃の減少により、同98.5%となった

減価償却費

前期末の閉店決定店の減損処理により、同76.5%となった

販管费率

売上高の減少で、販管费率は0.4ポイント上昇となった

6. 2021年8月期 第2四半期 新規出店等の状況

新規出店は、北海道の上磯店の1店舗のみ
その他、SC内の好区画へ移転改装3店舗を実施

2021年8月期 上期 新規出店

年月	店舗名	坪数	出店SC
2020年 12月	ハピネス上磯店 (北海道)	61.7	イオン上磯店 1階

2021年8月期 上期 移転改装

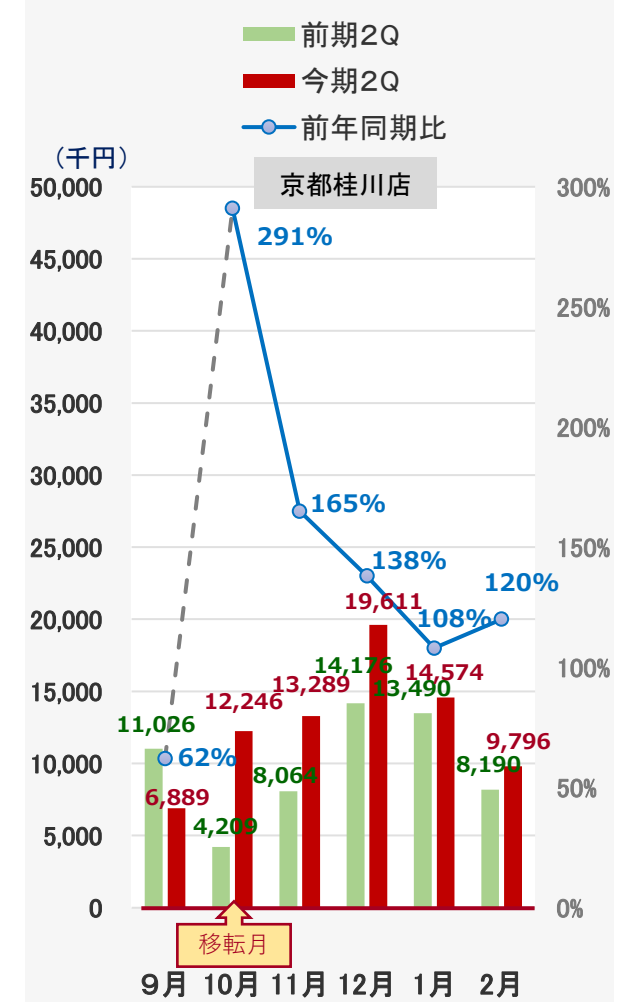
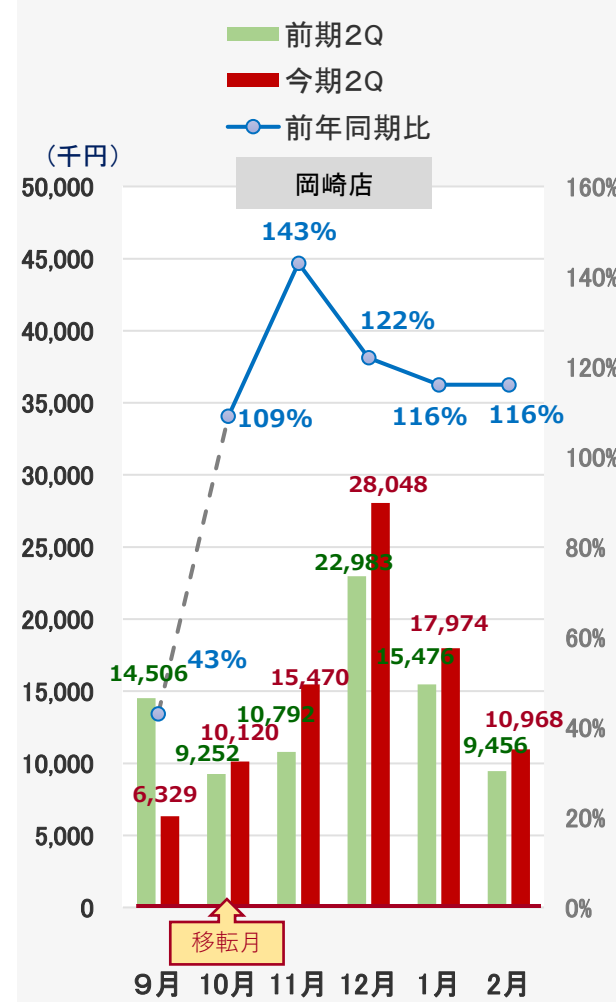
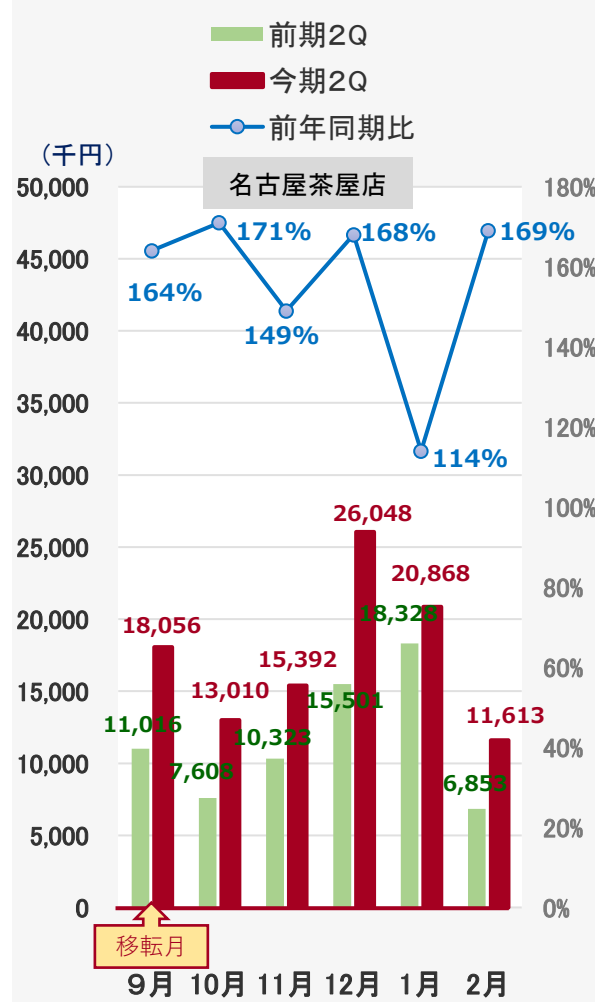
年月	店舗名	坪数	出店SC
2020年 9月	ハピネス名古屋茶屋店 (愛知県)	68.6	イオンモール名古屋茶屋 2Fから1Fへ移転
2020年 10月	ハピネス京都桂川店 (京都府)	60.9	イオンモール京都桂川 2Fから1Fへ移転
2020年 10月	ハピネス岡崎店 (愛知県)	49.6	イオンモール岡崎 2Fにて区画移転

閉店について

年月	店舗名	閉店理由
2021年 1月	Le Bonheur Parfait イオンレイクタウンmori店	前期末に、コロナ後の来店 状況、今後の収支見通しに 鑑み、閉店を決定 (減損損失は2020年8月期 決算で処理)
2021年 1月	Le Bonheur Parfait 春日部店	
2021年 2月	Le Bonheur Parfait 名取店	
2021年 2月	ハピネス北谷店	

7. 移転改装店舗の売上前年比(改装効果)

実質新店となる移転店舗は、いずれも前年を上回って好調に推移
(今後も、積極的な移転改装を実施する方針)



8. 新店の状況

上磯店の立ち上がりは計画を上回って推移しており、
大型ショッピングモール以外への出店成功事例として、今後の出店余地広がる

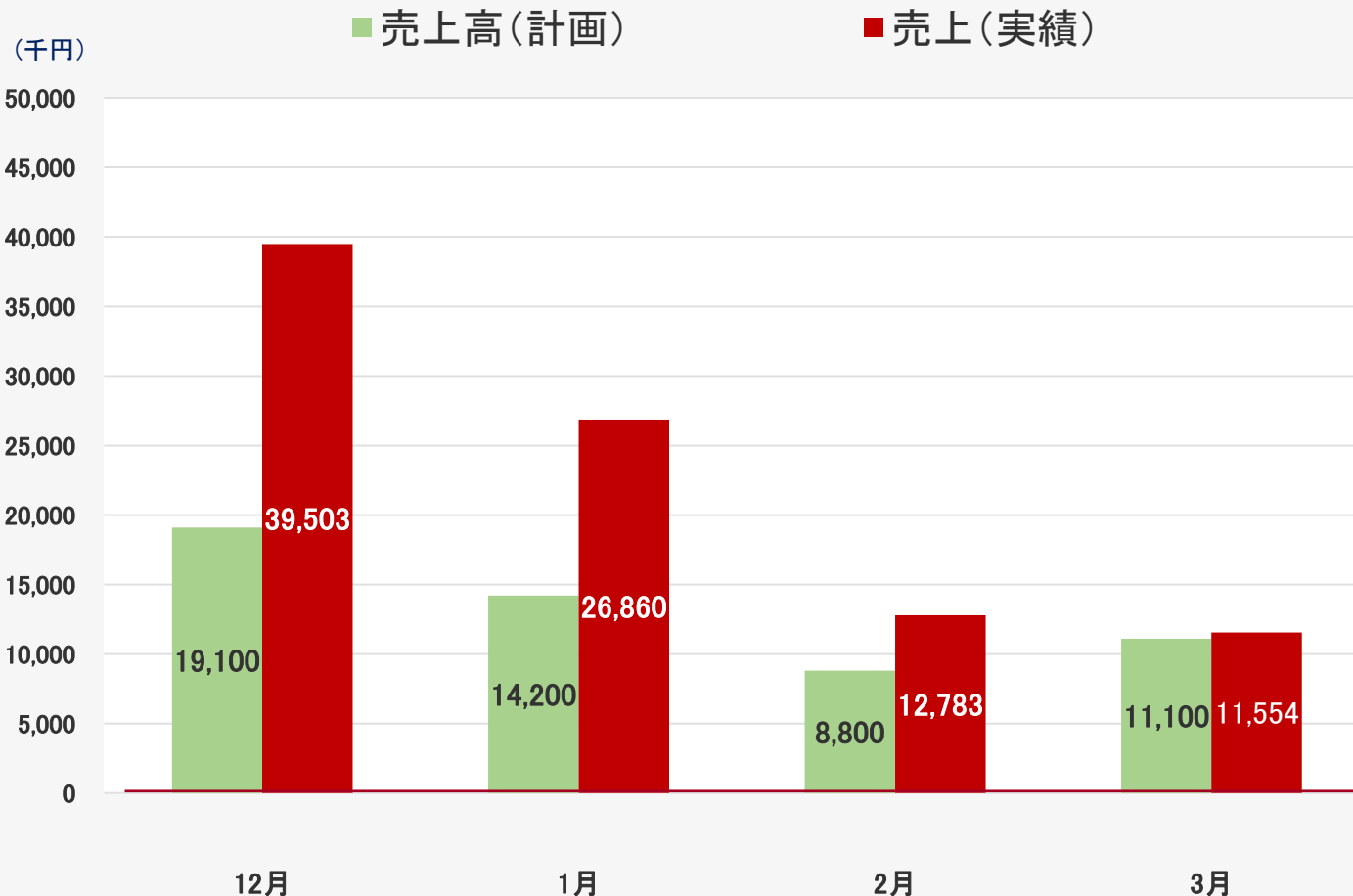
Happiness

ハピネス上磯店



2020年12月4日 New Open !

北海道北斗市の
イオン上磯店への出店
SC1階 61.7坪

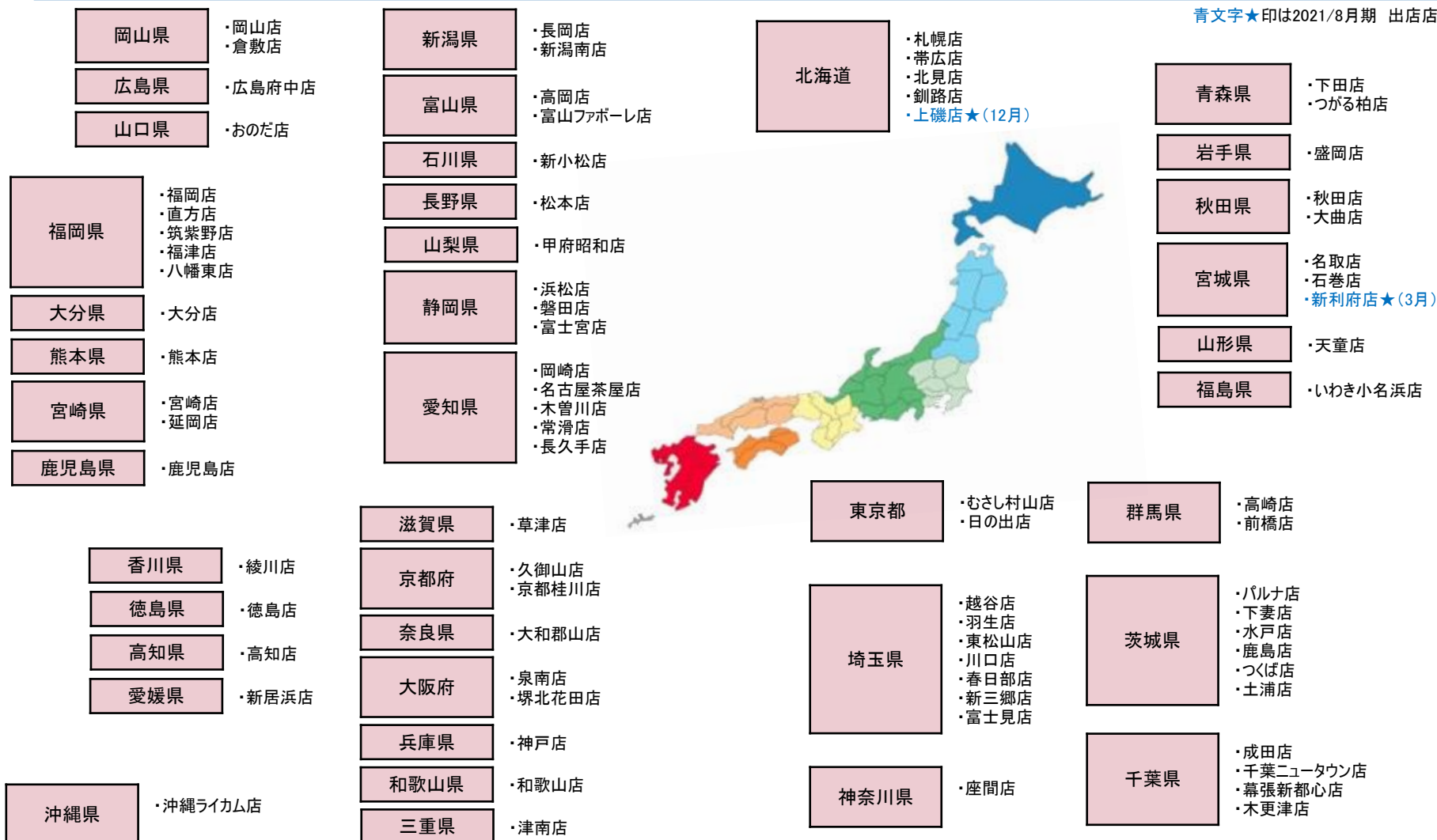


9. 店舗展開について

2021年4月末現在

上期出店1店舗、閉店4店舗により、2021年2月末現在82店舗
下期に入り、3月出店の新利府店、3月・4月に閉店の3店舗を含めると、4月末現在全国80店舗

青文字★印は2021/8月期 出店店舗



10. 通期業績予想

2021年8月期 通期業績見通しは、期初予想を据え置き

売上高 203億8,200万円、営業利益 3億円、

経常利益 2億7,600万円、当期純利益 1億5,200万円

下期におけるコロナの影響は、不透明ながらも一定の水準に留まるものと判断

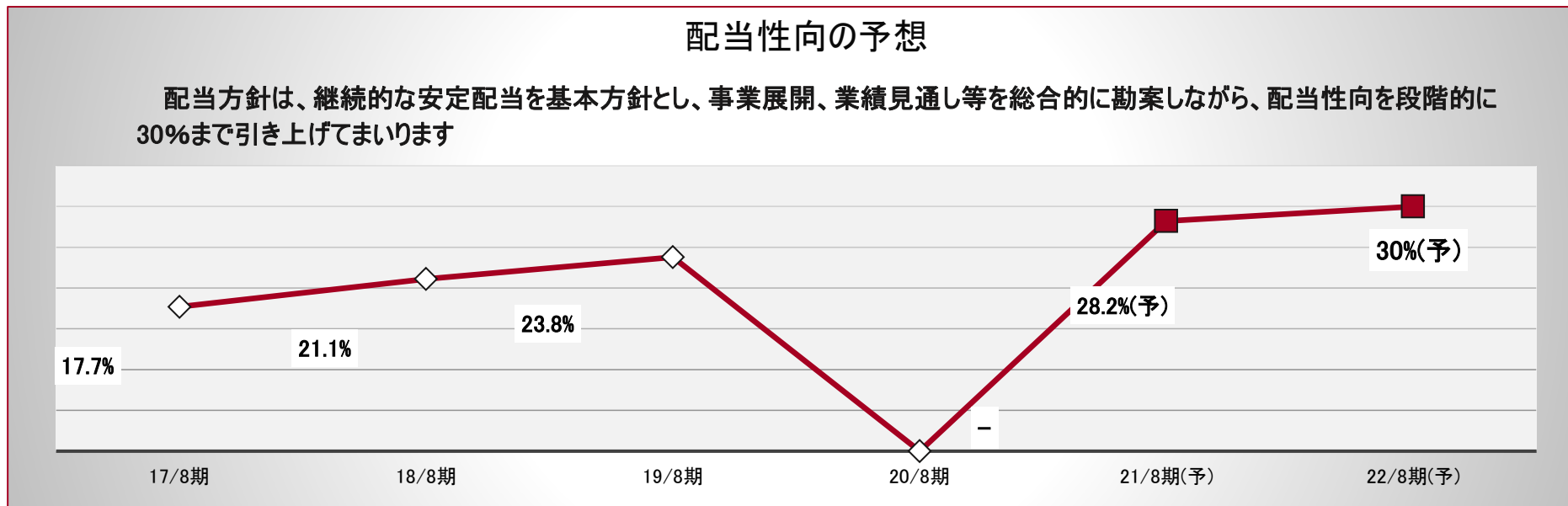
各重点施策の推進を通じて、予想を上回る業績をあげられるよう、全社一丸となって、

取り組んでまいります

	2021/8月期 通期 業績予想					前期	
	(百万円)	前期対比	前期増減額	構成比		(百万円)	構成比
売上高	20,382	116.0%	+ 2,813	—		17,569	—
営業利益	300	297.0%	+ 199	1.4%		101	0.5%
経常利益	276	340.7%	+ 195	1.3%		81	0.4%
当期純利益	152	- %	+ 341	0.7%		▲189	- %

11. 配当方針、中間配当の実施、配当予想

◆ 配当方針



◆ 配当予想

2021年8月期より中間配当の実施を決定しております。年間合計で 17円を予定しております

	中間配当金	期末配当金	年間
2020/8月期 配当金	—	15円 00銭	15円 00銭
2021/8月期 配当金	8円 50銭	8円 50銭(予)	17円00銭(予)

Ⅲ.ハピネスの取組

ウイズコロナ1年の中でわかってきたこと

コロナ前からウイズコロナ

生活様式

様々な変化を強いられ
体験したことの無いストレスが続いている

販売

単にECへのシフトではなく接点サポートとしてのDX活用

欲しいもの

憧れのブランドが欲しい ⇒
自分を豊かにしてくれるブランドが欲しい

会社や製品の背景・目的に関するストーリーが重要

今後の方向

ワクチン接種 オリンピック開催 (↑)
再度の感染拡大懸念 変異型コロナ発生(↓)
地球温暖化 米中対立常態化の不安(↓)

ウイズコロナが当面継続 ストレスも上下動しつつ継続

リアル店舗とネットを融合した接客サービスの加速

トップブランドを魅力的な価格で欲しい
ブランドやショップサービスの背景・目的に共感したい

プライス&ストーリーを2面で訴求する商品政策

ウィズコロナでのハピネス

変わらないもの(経営理念)

信頼とふれあいの輪

常に洗練された品のあるファッションを提供します

明るく優しいお店を創造します

新しいことに挑戦しつづけます



ハピネスブランディング戦略

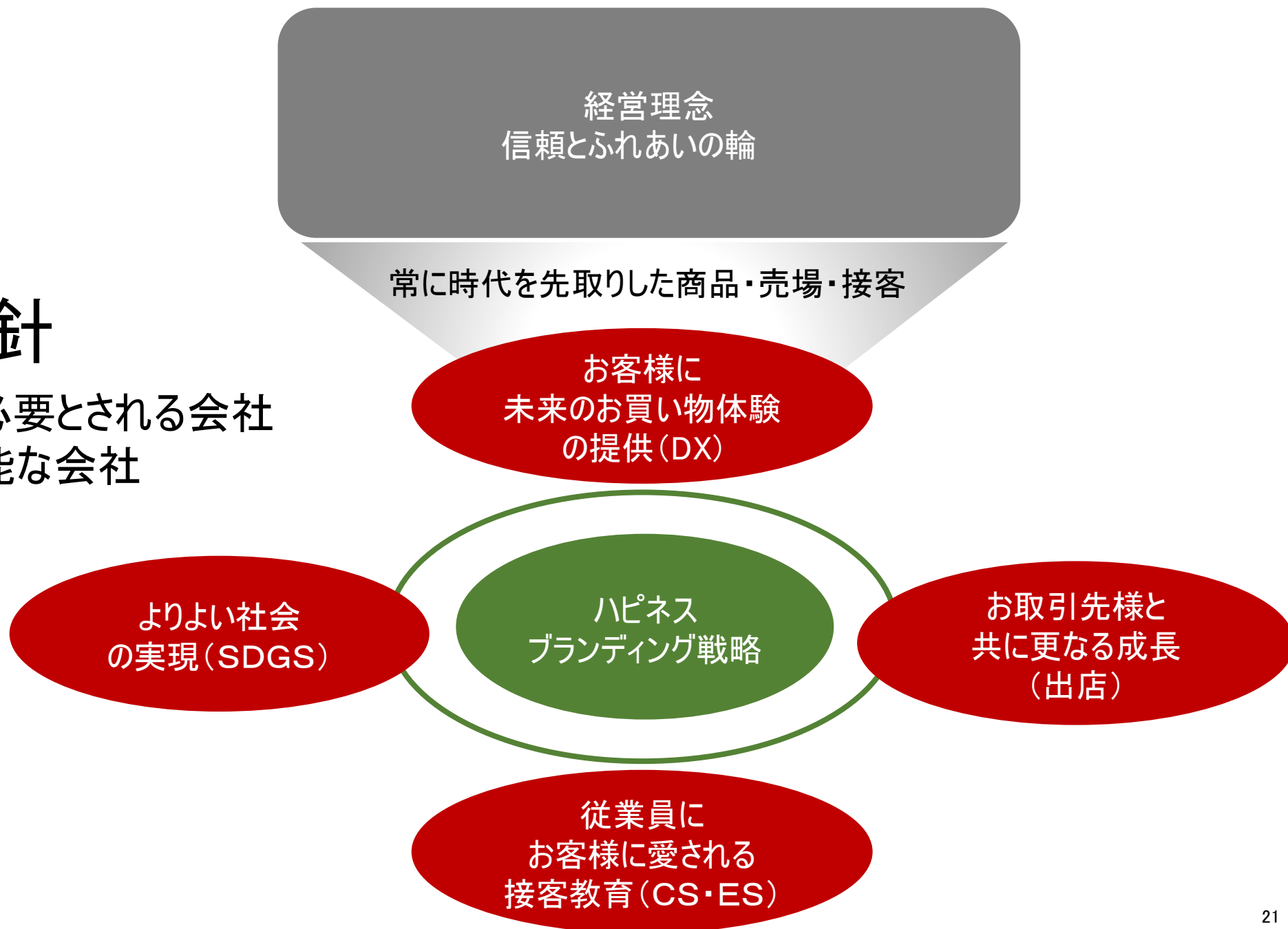
変わるもの

商品・売場・接客のすべての価値観を見直します

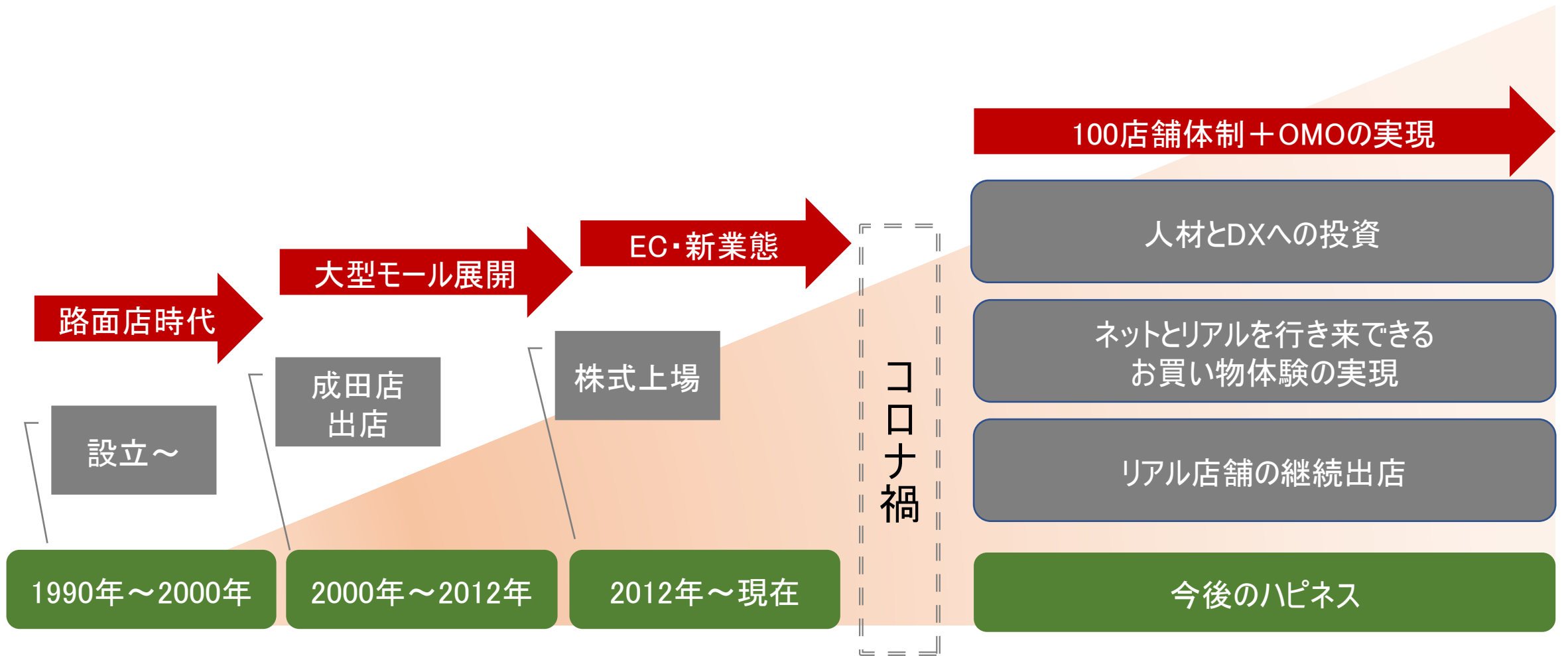
お客様がストレスから開放されるお買い物体験を実現し、共感できる商品を揃えていきます

長期経営方針

全ての人に愛されて必要とされる会社
＝持続的成長が可能な会社



リアル店舗中心の成長から リアル＋ネットでの成長へ



路面店時代から培った販売力を基盤に大型ショッピングモールの広がり合わせた出店を実現(リアル店舗中心)

リアルとネットの相互での買い物を想定し
リアルの接客、ネットの快適さを実現

お客様・お取引先様・社会・従業員に向けた 4つの取組についてのご説明

1. お客様に向けて

未来の買い物体験の実現

AIカメラからビーコン＋アプリの活用へ方針変更

2. お取引先様との取組

今後の出店計画について

3. 社会への取組

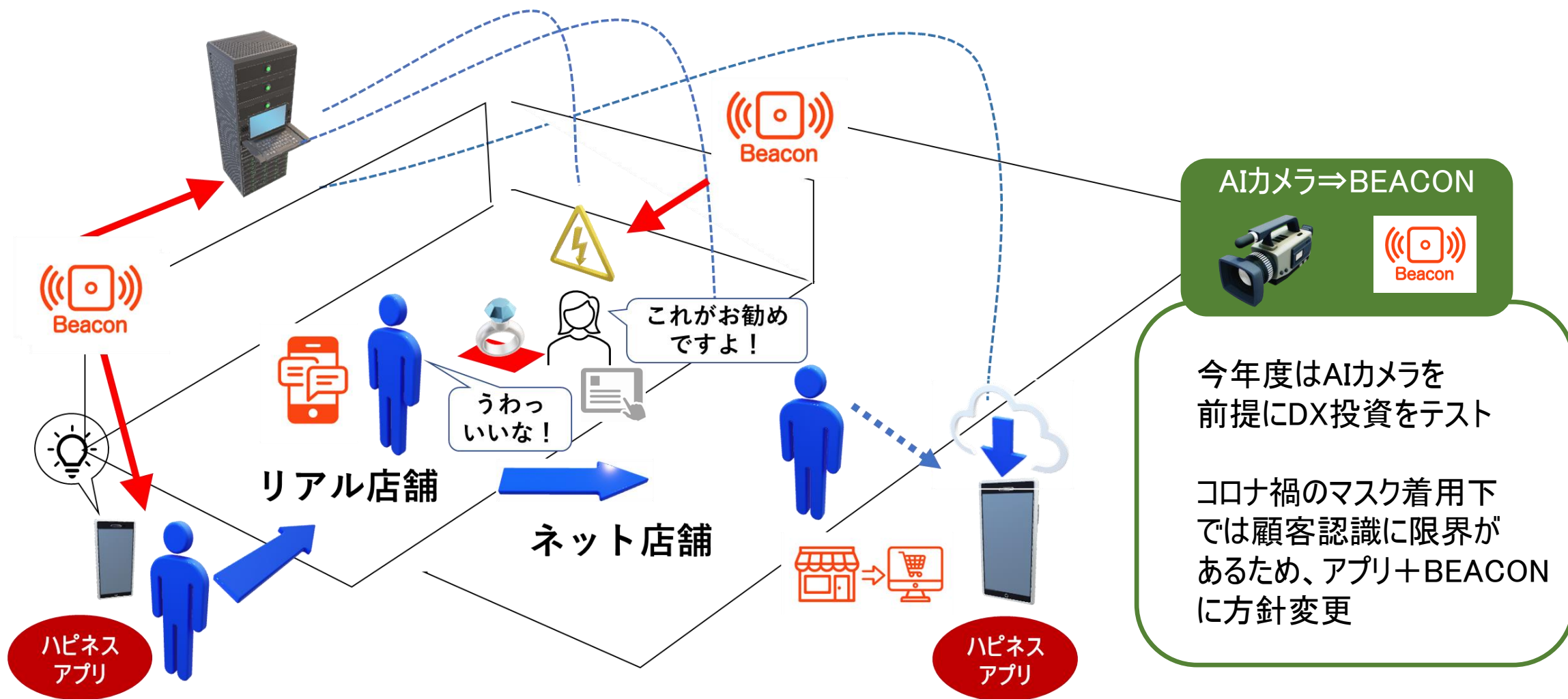
お買い物を通じて世の中をよりよくしていくこと

社会とつながる買い物体験の実現

4. 従業員に向けて

接客向上のため研修制度の再構築（川口店プロジェクト）

1.お客様に向けて ハピネスアプリ+BEACONで実現する 未来の買い物体験（イメージ図）



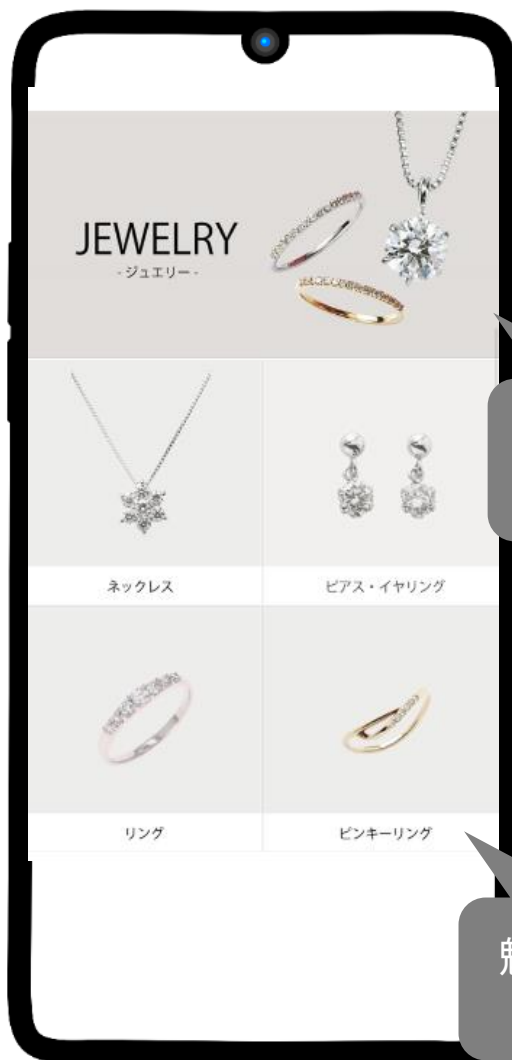
1. お客様に向けて

上期は自社サイトの再構築を進めました



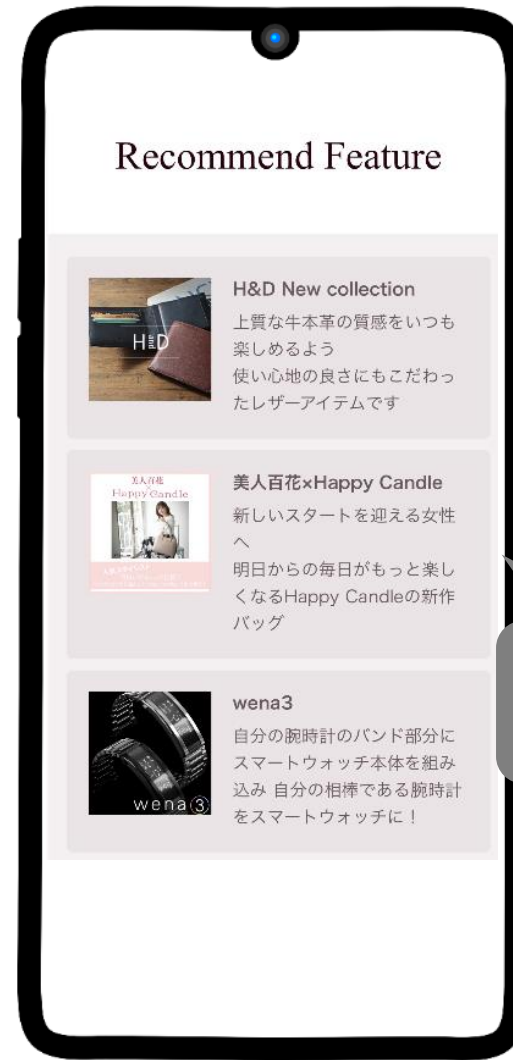
画像を大きく見やすく

説明動画の掲載



商品を選びやすく

魅力が伝わる画像に変更



話題の商品は特集記事で

1.お客様に向けて 下期以降は 会員アプリの導入＋店舗スタッフのPDA活用へ

2021年下期の計画

2022年度以降の計画



自社ECサイト



会員アプリ

会員アプリ導入にて会員とECが今後連動



お客様
スマートフォン



スタッフ
端末

会員様のスマホとBEACON
が連動しスタッフの端末に情
報送信、スムーズな接客に
つなげる

自社通販サイト＋アプリ

自社通販サイト＋アプリは最
重要な顧客接点として整備し
影響力を全社売上高の10%ま
で高めていく



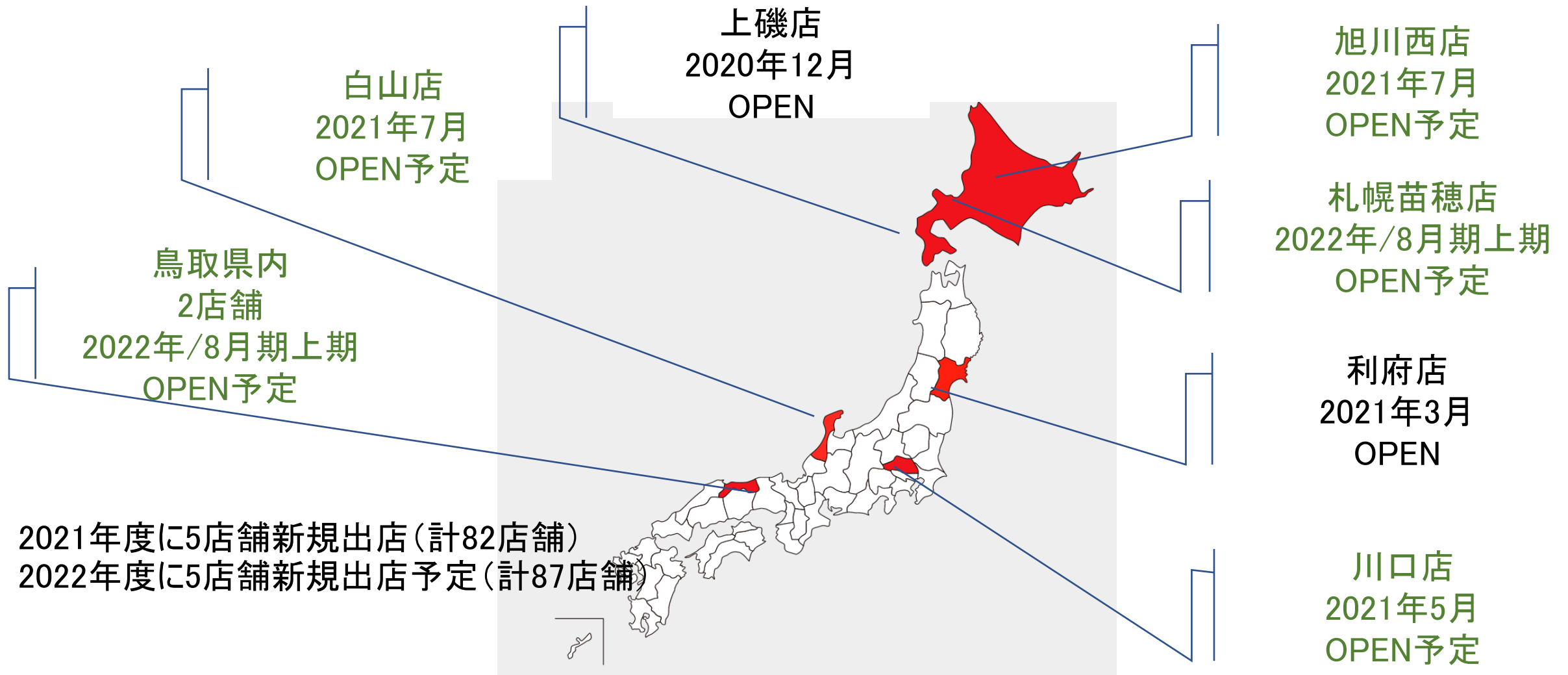
リアル店舗

他社ポータルサイト

楽天市場・AMAZON・YAHOO
現状維持3億レベル

2. お取引先様との取組 今後の出店計画

リアル店舗も継続して開発



2. お取引先様との取組 今後の出店計画

- 未出店エリアの開発

山陰、佐賀長崎、福島を重点開発エリアとする

- SC型商業施設以外開発

郊外型店舗 ショッピングモール型以外の商業施設への出店

都市型店舗 百貨店跡地、商店街空きスペースなど都市エリアへの出店

毎年5店舗以上の新規出店を継続し
早期の100店舗体制を目指します

3. 社会への取組・SDGsを意識した経営方針

お買い物を通じて社会問題への解決を図る商品開発



H&D New collection

3. 社会への取組・SDGsを意識した経営方針

5 ジェンダー平等を実現しよう



- ・完全かつ効果的な女性の企業活動への参加
- ・平等なリーダーシップ機会の確保
- ・エンパワーメント促進のためICTをはじめとする実現技術の活用を強化

女性の雇用制度と研修制度の見直しに着手
新店の川口店が6月より教育店舗として稼働

8 働きがいも経済成長も



- ・若者や障害者を含むすべての人の、完全かつ生産的な雇用及び働きがいのある仕事、ならびに同一労働同一賃金を達成
- ・移住労働者や不安定な雇用状態にある労働者など、すべての労働者の権利を保護し、安全・安心な労働環境を促進

婚礼業界のワタベウェディングから社員3名を出向受入
ハピネス店舗スタッフの一員に



4. 従業員への取組（川口店プロジェクト）

川口店 2021年5月28日 OPEN

ハピネスNO1の教育施設

「自分で学び、自分を磨ける」
と感じる会社ヘシフト

従業員のやる気を引き出し、企業文化の
構築をする学習の場
全国の店舗に研修カリキュラムを実践



ハピネスNO1の接客・商品・設備

最高の接客・最新の設備・最大の品揃え
をコンセプト

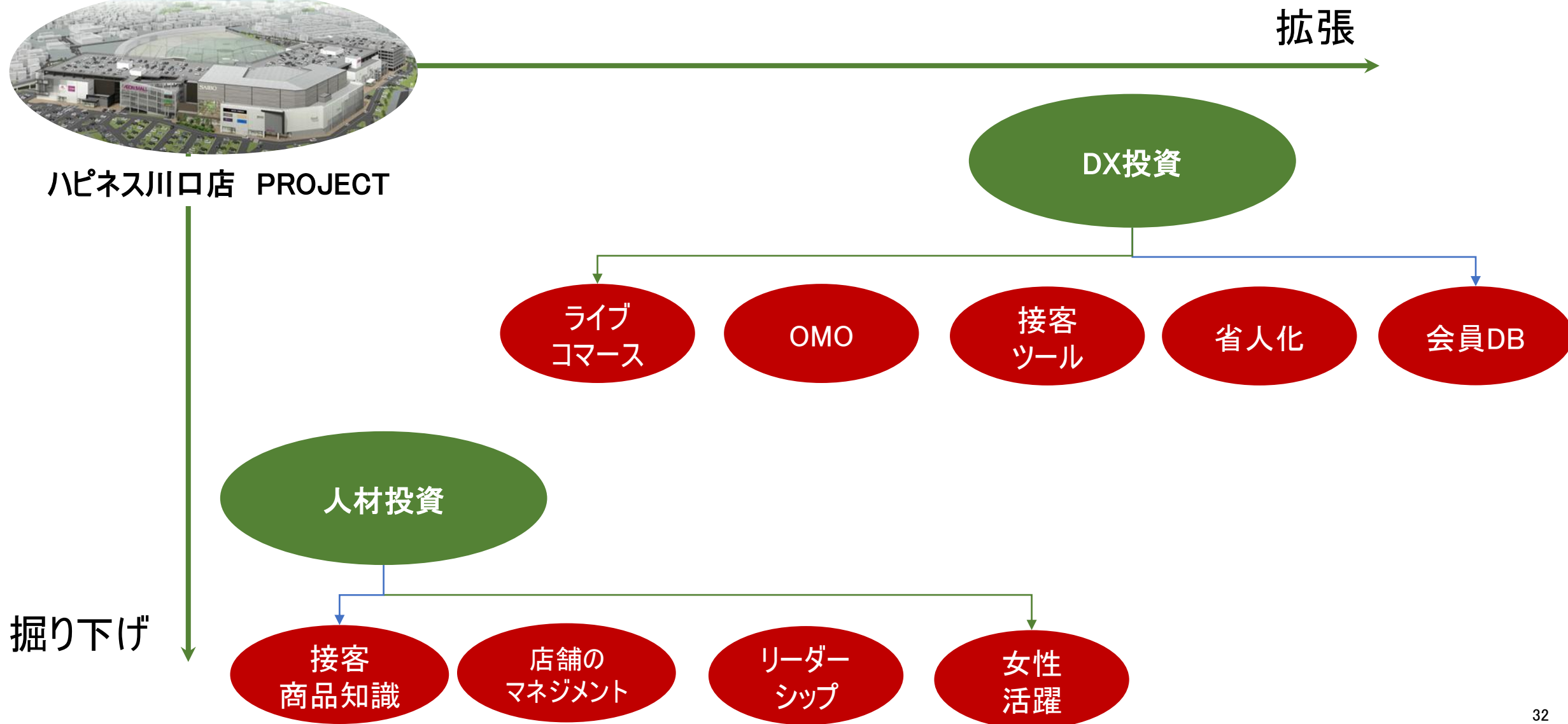
ハピネスの未来の買い物体験
を川口店より発信



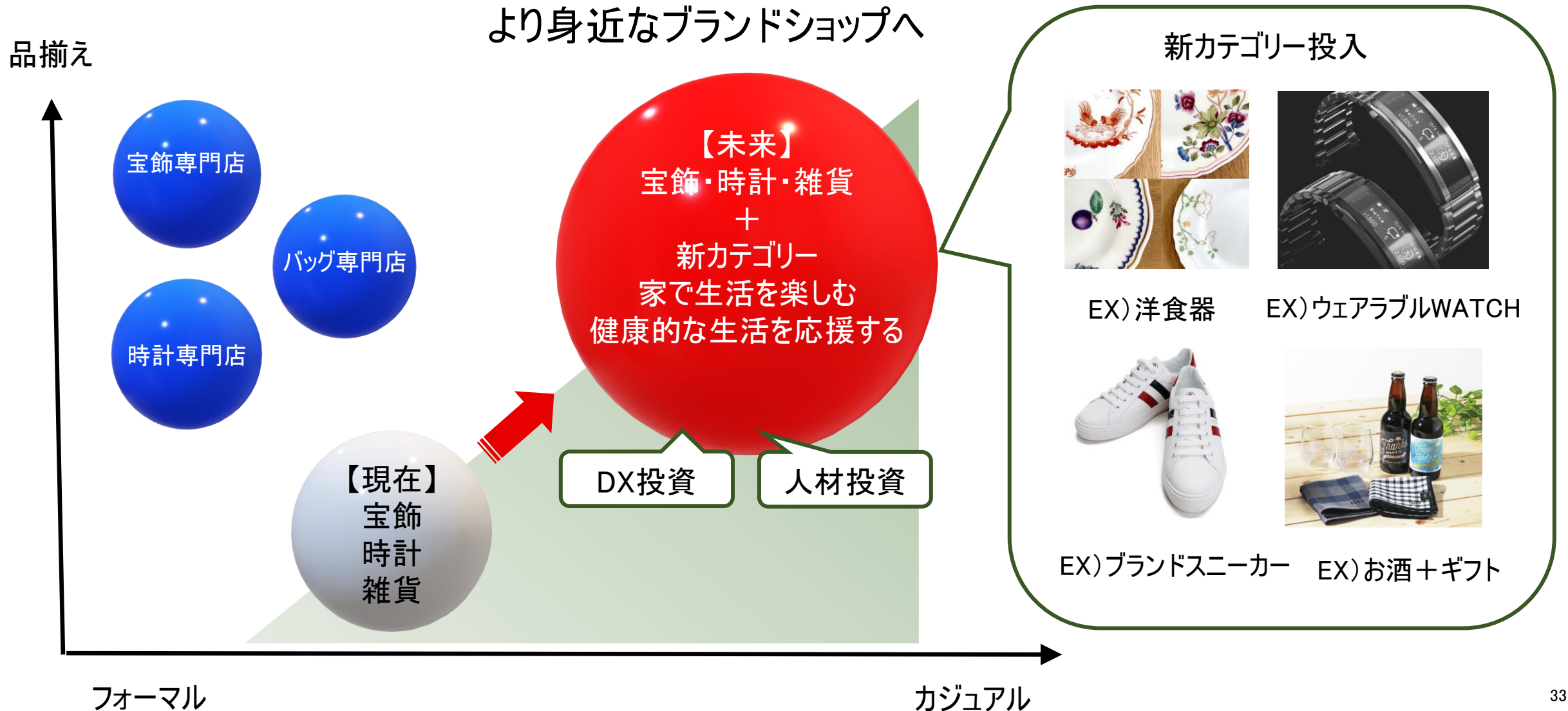
川口店（新店）を起点にDXと人材の2大投資を連動



ハピネス川口店 PROJECT



川口店プロジェクトにて変革するビジネスモデル



オレンジリボン運動支援活動(CSR活動)

ハピネス・アンド・ディは、2011年より児童虐待を防止する運動である「オレンジリボン運動」の支援に取り組んでおります

NPO法人児童虐待防止全国ネットワークによる、子ども虐待防止を呼び掛ける「オレンジリボン運動」への参加・支援を行っております

児童虐待防止推進月間の11月には、店舗において、啓発グッズ配布活動へ参加するとともに、オレンジリボン運動支援商品の売上の一部を寄付する活動を行っております



大切な人に贈る大切なプレゼントだから、心を込めて贈る人の「ときめき」を伝えるお手伝いをします

お問い合わせ先

株式会社 ハピネス・アンド・ディ
経営企画室

TEL 03-3562-7525
FAX 03-3562-7531
E-mail information@happiness-d.co.jp
URL <http://www.happiness-d.co.jp>

・本資料は、投資家の皆様の投資の参考となる情報提供のみを目的としており、特定の商品についての募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません

・本資料に記載の業績見通し及び将来予測は、現在入手可能な情報に基づき、計画のもとになる前提、予想を含んだ内容を記載しております

実際の業績等は、今後の事業領域を取巻く経済状況、市場の動向により、これらの業績見通しとは異なる場合がございます

株式会社ハピネス・アンド・ディ

個人投資家向けオンライン会社説明会 (2021年8月期 第2四半期決算)

2021年4月26日
(東証JASDAQ 3174)